

**ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИ ОЦЕНКЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
ПО ДОБЫЧЕ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ****Виктор Макарович ЗАЕРНЮК**

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления,
Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе,
Москва, Российская Федерация
zvm4651@mail.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 3300-6420

История статьи:

Получена 22.08.2018

Получена в доработанном
виде 26.09.2018

Одобрена 27.12.2018

Доступна онлайн 29.03.2019

УДК 338.001.36

JEL: G30, G32, M20, M21

Аннотация

Предмет. В многочисленных исследованиях конкурентоспособности еще не получили должного развития финансовые технологии как важная составляющая управленческого инструмента. В отличие от зарубежных компаний, успешно использующих их в целях повышения конкурентоспособности, в российских практиках финансовые технологии до настоящего времени применяются явно недостаточно.

Цели. Разработка диагностического и управленческого инструментария финансового характера, ориентированного на повышение конкурентоспособности.

Методология. Методологическую основу исследования составили системный, статистический, финансово-экономический, ретроспективный и трендовый анализ, а также принципы системности и развития.

Результаты. Проведенный макроанализ отрасли добычи полезных ископаемых за 2007–2016 гг. позволил сделать вывод, что масштабный рост по ключевым экономическим показателям вследствие недостаточно эффективного управления обуславливает накопление рисков финансовой неустойчивости, что не может не сказываться отрицательно на конкурентоспособности российских организаций по добыче полезных ископаемых и рынков их присутствия. Обоснована методология эмпирического исследования и определены факторы финансового характера, обуславливающие уровень конкурентоспособности. Предложен результирующий интегральный показатель, характеризующий конкурентоспособность как в целом для отрасли, так и для отдельного предприятия.

Выводы. К числу сильных сторон финансовой модели конкурентоспособности организаций по добыче полезных ископаемых может быть отнесено масштабное и динамичное генерирование доходов и добавленной стоимости. В числе слабых сторон этой модели можно выделить высокие издержки и недостаточную эффективность, что способствует накоплению на системном уровне краткосрочных и долгосрочных финансовых рисков, а также недооценку рыночных инструментов формирования стоимости и нематериальной составляющей основного капитала.

Ключевые слова:

конкурентоспособность,
добыча полезных
ископаемых, финансовые
инструменты

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Заернюк В.М. Применение финансовых инструментов при оценке конкурентоспособности российских организаций по добыче полезных ископаемых // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2019. – Т. 18, № 3. – С. 462 – 478.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.3.462>

Конкурентоспособность – это способность определенных объектов или субъектов превзойти конкурента в заданных условиях. В отличие от конкуренции, это понятие является более сложным и синтетическим, так как оно предполагает рассмотрение цепочки

объектов исследования, хотя и взаимосвязанных, но находящихся на разных уровнях [1].

Актуальность проблемы и ее большую прикладную значимость обусловил тот факт, что конкурентоспособность в широком

смысле и по уровням исследования стала областью повышенного интереса ученых и практиков. Так, конкурентоспособности товаров (продукции) и торговых сетей в России посвящены работы В.А. Слепова и Ю.А. Саруханяна [2], А.В. Сигарева и М.Е. Косова [3] и др. Конкурентоспособность предприятий в разные периоды исследовали З.С. Туякова Т.В., Черемушников [4], О.В. Митяй [5] и другие российские ученые.

Влияние экономических агентов на конкуренцию, конкурентоспособность отрасли и проблемы ее оценки исследовали А.В. Сигарев, Е.И. Пшеницына¹, О.А. Крыжановская и Ю.В. Вертакова [6], И.П. Комарова [7], Н.Ю. Овчарук и Е.Л. Прокопьева [8], Е.В. Сопова, Л.Ю. Щербинина [9] и многие другие авторы.

Конкурентоспособность региона выступала в качестве объекта исследования в работах таких авторов, как В.В. Боброва, И.Н. Корабейников и О.И. Бантикова [10], Ю.П. Дусь, В.В. Мищенко, В.С. Щербаков [11] и других ученых.

Состоянию и перспективам конкурентоспособности финансовых рынков и налоговой системы в современных условиях посвящены работы А.А. Анисимовой [12], А.В. Сибирской [13] и других авторов.

Из приведенных данных видно, что конкурентоспособность – одна из глубоко исследованных проблем в российской экономической науке. Наряду с этим в работах отечественных ученых-экономистов практически не представлены категории конкурентоспособности и конкурентных преимуществ в финансовом плане. Представляется, что это во многом можно объяснить маркетинговой природой конкурентоспособности.

В экономической литературе представлено множество внешних и внутренних факторов конкурентоспособности компаний, а также

иных их классификаций. При этом следует отметить, что внутренние факторы, включая материальные, нематериальные, финансовые ресурсы и эффективность их использования, формируют конкурентные преимущества предприятий и организаций.

Под конкурентным преимуществом понимают эксклюзивную ценность, обладание которой дает компании превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сферах деятельности и позволяет более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами. Понятие было впервые научно обосновано признанным специалистом по стратегиям и конкуренции Майклом Э. Портером на рубеже 1970–80-х гг. [14]. Заложенные им основы теории конкурентных преимуществ, дополненные и развитые впоследствии многими отечественными авторами, позволили классифицировать конкурентные преимущества по семи критериальным признакам:

- отношению к системе (компания, стране и т.п.);
- сфере возникновения;
- содержанию преимущества;
- методу и средству получения преимущества;
- месту реализации преимущества;
- времени реализации преимущества;
- виду получаемого эффекта.

Заметим, что в этой и других классификациях очевиден недостаток финансовых акцентов, таких как доступность финансовой инфраструктуры и источников финансирования, финансовая устойчивость компании, значимость в долгосрочной перспективе для потенциальных партнеров и клиентов, ликвидность и платежеспособность, политика взаиморасчетов и ценовая политика, представляющие интерес для сформировавшихся партнерств, кредиторов и клиентов, капитализация компании, параметры которой важны для собственников, а также инвесторов и потенциальных стратегических партнеров.

¹ Сигарев А.В., Пшеницына Е.И. Классики и неоклассики о влиянии экономических агентов на конкуренцию // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы XVII Всероссийского симпозиума / под ред. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 127–129.

Перечисленное крайне важно для современных организаций, и зарубежные компании успешно работают с этими конкурентными преимуществами на товарных и финансовых рынках. Однако в российской теории и практике на этих конкурентных преимуществах внимание по существу не акцентируется. По нашему мнению, в этом заключается одна из причин того, что подавляющее большинство российских компаний проигрывают зарубежным не только на глобальных, но и на национальных рынках. Например, российским компаниям на внутреннем рынке трудно конкурировать с такими компаниями, как IKEA, Samsung, Coca-Cola, McDonald's, L'Oreal, Heineken и др. Безусловным можно назвать лишь лидерство в сегментах крепкого алкоголя, сельскохозяйственной продукции (молоко и мясные изделия), продуктов переработки нефти и газа (например, моторные масла) и некоторых других.

Переориентация российского бизнеса на факторы конкурентоспособности финансового характера и финансовые конкурентные преимущества обуславливает необходимость разработки финансового инструментария и соответствующих управленческих технологий, которые позволяли бы улучшать рыночные позиции российских компаний, следовательно, отраслей национальной экономики и странового рынка в целом.

В работе [15] выявлены факторы конкурентоспособности компаний, находящиеся на стыке наук (финансов и маркетинга), предложен и обоснован финансовый инструментарий повышения конкурентоспособности, применимый для любой из отраслей народного хозяйства.

Для отрасли «добыча полезных ископаемых» финансовый инструментарий повышения конкурентоспособности, по нашему мнению, может быть представлен шестью детерминантами:

- способностью генерировать доходы, добавленную стоимость, прибыль;
- генерирующими возможностями активов;

- эффективностью роста;
- рисками и финансовой устойчивостью, характеризующими способность предприятия к выживанию;
- рыночной стоимостью компании как характеристикой ее положения на рынке;
- интеллектуальным капиталом как устойчивым конкурентным преимуществом, значимым в экономике знаний.

Рассмотрим каждую из отмеченных детерминант применительно к добыче полезных ископаемых.

Способность генерировать доходы. Как показал макроанализ, исследуемая отрасль весьма конкурентоспособна в генерировании доходов (табл. 1).

В целом доходы, валовая добавленная стоимость и прибыль организаций по добыче полезных ископаемых (ДПИ) возросли в анализируемом периоде с 2007 по 2016 г. в 2,3–2,6 раза. При этом доходы и валовая добавленная стоимость прирастали экспоненциально, прибыль – линейно (рис. 1).

Представляется, что показателем, характеризующим способность генерировать доходы, является оборачиваемость активов:

$$K_{OA} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя балансовая стоимость активов}}.$$

Этот коэффициент характеризует результативность использования компанией всех имеющихся в ее распоряжении ресурсов, независимо от источников привлечения.

Необходимо отметить, что достаточно высокая динамика абсолютных индикаторов роста как фактор конкурентоспособности предприятий исследуемой отрасли характеризует не только потенциал генерирования продаж, валовой добавленной стоимости, но и стратегические приоритеты современных предприятий и организаций ДПИ в области роста.

Перенос акцента на отмеченные ранее индикаторы, являющиеся финансовыми характеристиками роста, позволяет органично

вписаться в финансовую модель измерения и управления в отличие от существующей уже многие годы затратной модели измерения и управления, ориентированной на прибыль.

Необходимо заметить, что в среднем организации ДПИ на достаточно высоком уровне демонстрируют динамику указанных индикаторов из расчета на одну организацию. За десятилетний период они возросли в 1,5–1,7 раза (табл. 2).

Сохраняются и даже усиливаются тренды их изменения (рис. 2), поскольку количество организаций за этот период увеличилось лишь на 27%.

Генерирующие возможности активов. Оценивая потенциал генерирования доходов российского бизнеса в целом и его отраслей, в том числе отрасли по добыче полезных ископаемых, отдельных компаний в частности, важно сопоставление этих абсолютных индикаторов с совокупным капиталом (активами). В экономических источниках и аналитической практике для этих целей используется коэффициент генерирования доходов BEP (Basic Earning Power)², являющийся показателем, характеризующим генерирующие возможности активов. В работе [15] высказано мнение, что, рассчитывая данный показатель, следует не только опираться на операционную прибыль, но и на все составляющие генерации доходов – продажи, добавленную стоимость и чистую прибыль. В частности, предложены коэффициент генерирования доходов, определяемый соотношением доходов и активов, добавленной стоимости; коэффициент генерирования добавленной стоимости, рассчитываемый соотношением добавленной стоимости и активов, и коэффициент генерирования прибыли, определяемый соотношением прибыли до или после налогообложения и активов.

Оценим генерирующие способности анализируемой отрасли, используя данные табл. 1, а также данные Росстата по динамике

активов. Результаты расчета в графическом виде представлены на рис. 3.

Из приведенных данных следует, что генерирующие способности отрасли по добыче полезных ископаемых практически не меняются. Приращение продаж базируется преобладающим образом на приращении активов, что является свидетельством экстенсивного характера развития российских предприятий и организаций ДПИ и может говорить о снижении эффективности производственно-финансовой и хозяйственной деятельности отрасли.

В качестве показателя, характеризующего генерирующие возможности активов, то есть эффективность использования ресурсов, на наш взгляд, мог бы стать применяемый в финансовом анализе показатель рентабельности по экономической добавленной стоимости:

$$K_{EVA} = \frac{EVA}{\text{Средняя балансовая стоимость активов}} = \frac{NOPAT - WACC}{\text{Средняя балансовая стоимость активов}},$$

где *NOPAT* – чистая операционная прибыль после уплаты налогов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала.

Эффективность роста. Как показал анализ, индикаторы роста подавляющего большинства российских организаций ДПИ не соответствуют адекватному повышению эффективности производственно-финансовой и хозяйственной деятельности.

С 2007 по 2016 г. в среднем по организациям отрасли ДПИ наблюдались неустойчивая рентабельность и понижающийся тренд как в отношении рентабельности производства, так и активов (рис. 4). Отметим, что экспоненциальный рост абсолютных индикаторов организаций ДПИ (оборота, выпуска продукции, валовой добавленной стоимости) на фоне снижающейся рентабельности может означать, что

² Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. М.: Проспект, 2015. 1000 с.

большинству российских организаций свойственно неэффективное использование ресурсного потенциала в связи с неразвитыми финансовыми технологиями.

Очевидно, что исследуемая отрасль продолжает находиться на этапе масштабного роста при недостаточно эффективном управлении.

Наиболее точно эффективность развития (роста), по нашему мнению, можно оценивать, используя показатель рентабельности активов по прибыли до уплаты процентов и налогов:

$$K_{\text{ЭР}} = \frac{EBIT}{\text{Средняя балансовая стоимость активов}},$$

где *EBIT* – размер прибыли до уплаты процентов за ресурсы и налогов.

Риски и финансовая устойчивость. Риски – один из ключевых факторов конкурентоспособности, поскольку они обуславливают сам факт выживания бизнеса в существующей хозяйственной среде и в обозримой перспективе. Поэтому в рамках оценки конкурентоспособности организаций ПДИ важно интерпретировать риски в плане терминов, определяющих финансовую устойчивость.

Экономическая литература по-разному рассматривает показатели (индикаторы) финансовой устойчивости. В рамках узкой трактовки это коэффициенты автономии, зависимости, финансовый рычаг и, наконец, коэффициент долгосрочной структуры. Расширительная трактовка рассматривает краткосрочную финансовую устойчивость в пределах одного года, характеризуется текущей, быстрой и абсолютной ликвидностью, которые можно рассчитать по статьям бухгалтерского учета организации.

Из перечисленных показателей Росстат ежегодно публикует коэффициенты текущей ликвидности и автономии, которые используются для оценки риска финансовой устойчивости российского бизнеса. При этом следует обратить внимание на то, что

экономическая литература изобилует разными толкованиями оценочных критериев.

Рассмотрим коэффициент автономии, характеризующий долгосрочную финансовую устойчивость. Зарубежная практика считает нормальным, когда заемный капитал двукратно превышает собственные источники. В российской практике, где присутствуют достаточно дорогие заемные ресурсы, допускалась до недавнего времени кратная пропорция собственных и заемных источников финансирования. В последние годы, когда Банку России удалось погасить инфляцию и на этом фоне снизить ключевую ставку, появились предпосылки удешевления кредитов и займов. Это обстоятельство позволяет утвердиться во мнении, что выполнением условия, определяющего финансовую устойчивость, может стать формальное превышение собственного капитала над заемным. Нижним критическим значением показателя текущей ликвидности, характеризующим краткосрочную финансовую устойчивость, зарубежная учетно-аналитическая практика считает значение 1,5. Что касается отечественной практики, то за нормальный уровень текущей ликвидности принят коэффициент, равный 2. Это можно объяснить тем, что при вынужденной распродаже имущества, обусловленной финансовыми затруднениями или банкротством компании, реальная сумма полученных от продажи средств может оказаться существенно ниже выставленной на торги цены. Принято считать, что двукратное покрытие оборотными средствами краткосрочной кредиторской задолженности приемлемо для кредиторов.

Данные, представленные в табл. 3, показывают, что в среднем по отрасли на протяжении всего анализируемого периода собственный капитал превышал заемные источники финансирования, что позволяет говорить о долгосрочной финансовой устойчивости как системной макроэкономической характеристике отрасли. В то же время наблюдается снижающийся тренд, что позволяет диагностировать определенную финансовую неустойчивость.

Проблема ликвидности характерна для большинства российских компаний, так как в среднем по предприятиям отрасли ДПИ в 2007–2014 гг. коэффициент текущей ликвидности не превышал значения 1,73. Хотя данный показатель несколько выше, чем в среднем по российским предприятиям и организациям (максимум 1,36 в 2011 г.), однако он постоянно находится на уровне ниже норматива.

Таким образом, приведенные данные позволяют сделать вывод, что в условиях масштабного роста, сопровождающегося недостаточно эффективным управлением, накоплен риск финансовой неустойчивости, что отрицательно влияет на конкурентоспособность российских предприятий и организаций отрасли ДПИ, рынков их присутствия.

Для оценки риска и финансовой устойчивости, характеризующих способность бизнеса к выживанию, можно использовать широко применяемый в финансовом анализе показатель финансового левериджа или плеча финансового рычага:

$$K_{\text{фл}} = \frac{\text{Балансовая стоимость заемного капитала}}{\text{Балансовая стоимость собственного капитала}}.$$

Этот показатель характеризует, с одной стороны, степень финансового риска и устойчивость компании, с другой стороны, возможности увеличения рентабельности собственного капитала.

Рыночная капитализация. Впервые концепция приоритета экономических интересов собственников была предложена американским экономистом Гербертом Саймоном [16], который сформулировал целевую концепцию экономического поведения, содержанием которой является необходимость приоритетного удовлетворения интересов собственников. Прикладное значение этой концепции формулируется максимизацией рыночной стоимости компании.

Трансформацию приоритетов изменила появившаяся в середине 1980-х гг. новая

корпоративная идеология VBM (Value-Based Management) – концепция, отличающаяся от существовавшего ранее целеполагания, ориентированного на максимизацию прибыли, стоимости бизнеса.

Концепция VBM основана на модели акционерной добавленной стоимости, созданной Альфредом Раппапортом, экономической добавленной стоимости, предложенной Джоелом Стерном и Беннетом Стюартом, и концепции добавленной денежной стоимости Томаса Левиса. Появление этих ранних теорий, получивших широкое распространение, обусловило начало теоретического этапа развития VBM по результатам обобщения накопленного практического опыта.

По оценкам специалистов, к настоящему времени в зарубежных странах VBM-концепцию применяют от 30 до 50% компаний³. В отечественной практике эта концепция еще не получила широкого распространения из-за того, что далеко не все из перечисленных ранее показателей поддаются измерению. В России можно насчитать не более трех десятков компаний, участвующих в международных сравнениях по рыночной стоимости.

Один из наиболее значимых международных рейтингов Global 2000 ежегодно публикуется уже 16 лет в журнале Forbes. Рейтинг включает 2 000 крупных компаний мира, ранжирует их по специальной смешанной формуле, учитывающей совокупность четырех ключевых индикаторов: выручки, прибыли, активов и рыночной капитализации.

В 2018 г. в рейтинг Global 2000 вошли 25 компаний из России (в 2017 г. их было 27)⁴. Лидером среди российских компаний в рейтинге третий год подряд остался «Газпром». Его рыночная стоимость составила 57,8 млрд долл., активы оцениваются в 316,8 млрд долл., прибыль достигает 12,2 млрд долл. В списке Forbes российский газовый

³ Концепция управления стоимостью компании в практике современных корпоративных финансов.
URL: <https://lektsii.org/3-84747.html>

⁴ Злобин А. 25 российских компаний попали в рейтинг Forbes Global 2000. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/362743-25-rossiyskih-kompaniy-popali-v-reyting-forbes-global-2000>

монополист опустился за год с 40-го на 43-е место, оказавшись между Royal Bank of Canada (42-е место) и Pfizer (44-е место). В тройку крупнейших российских публичных компаний вошла «Роснефть». В мировом рейтинге компания заняла 73-е место (капитализация – 69 млрд долл., стоимость активов – 214,2 млрд долл., прибыль – 3,9 млрд долл.). Однако на крупнейшие компании, представляющие Global 2000 российский бизнес, приходится всего лишь 1,7% суммарной рыночной капитализации.

Для расчета показателя рыночной капитализации (стоимости компании) предлагается использовать динамическую характеристику, определяемую темпом роста рыночной стоимости акционерного капитала:

$$K_k = \frac{\text{Рыночная стоимость компании в год } (n+1)}{\text{Рыночная стоимость компании в год } (n)}.$$

Интеллектуальный капитал. В интерпретации Энни Брукинга [17] термин «интеллектуальный капитал» обозначает нематериальные активы, без которых компании не могут существовать. Интеллектуальный капитал во многом усиливает конкурентные преимущества компаний и определяется наличием:

- человеческих активов (знаний, опыта, навыков, готовности и способности к нововведениям, общей культуры, внутрифирменных ценностей);
- интеллектуальной собственности (прав и привилегий);
- инфраструктурных активов (патентов, лицензий, торговых марок, электронных сетей, баз данных);
- рыночных активов, характеризующихся системой надежных и долгосрочных взаимовыгодных отношений с партнерами и клиентами.

При огромном интеллектуальном потенциале России результаты от его использования в

экономике крайне неудовлетворительны. В среднем из 265 полученных научных результатов лишь один реально становится объектом правовой охраны, а доля вклада добавленной стоимости, образуемой от оборота интеллектуальной собственности, в ВВП Российской Федерации составляет менее 1%, тогда как в США – 12%, в Германии – 7–8%, в Финляндии – 20%.

Нематериальные активы (НМА) как финансовая интерпретация интеллектуального капитала, стали специфическим инструментом конкурентоспособности предприятий и организаций, благодаря активной финансовой работе, начавшейся со вступлением развитых мировых экономик в постиндустриальное общество.

Современная финансовая практика в работе с нематериальными активами позволяет использовать ее во многих аспектах. В финансовой практике НМА могут отражать оценку ресурсного потенциала, генерирующую стоимость, способ повышения инвестиционной привлекательности, могут рассматриваться, наконец, как аргумент устойчивого конкурентного преимущества на финансовом рынке.

Как показал анализ, в России изменения доминант в части конкуренции пока не произошло. Российские компании, в том числе компании, относящиеся к отрасли ДПИ, по-прежнему недооценивают НМА как инструмент конкурентного преимущества, отсутствует сколько-нибудь значимое влияние нематериальных активов на производственно-финансовую и хозяйственную деятельность. Причины этому определяются прежде всего малой долей публичных компаний в совокупности хозяйствующих субъектов, а также низкой долей НМА в имуществе организаций ДПИ (табл. 4).

Несмотря на то что динамика нематериальных активов российских организаций ДПИ в анализируемом 10-летнем периоде почти в два раза превышает темпы роста совокупных активов, их доля в имуществе предприятий и организаций исследуемой отрасли продолжает оставаться крайне низкой – менее 0,5%. В то

же время крупнейшие зарубежные компании имели соотношение материальных и нематериальных активов на начало 2000 г. в пропорции 30 к 70% [18].

В качестве показателя, характеризующего интеллектуальный капитал как свидетельство устойчивого конкурентного преимущества, значимого в экономике знаний, можно использовать удельный вес НМА в активах:

$$K_{\text{ИК}} = \frac{\text{Балансовая стоимость НМА}}{\text{Балансовая стоимость активов}}.$$

Общий уровень конкурентоспособности, базирующейся на финансовом инструментарии, предлагается определять по формуле

среднегеометрической взвешенной из частных коэффициентов:

$$Y_{\text{ФК}} = \sqrt[6]{K_{\text{ОА}} K_{\text{ЕВА}} K_{\text{ЭР}} K_{\text{ФЛ}} K_{\text{К}} K_{\text{ИК}}},$$

или

$$Y_{\text{ФК}} = (K_{\text{ОА}} K_{\text{ЕВА}} K_{\text{ЭР}} K_{\text{ФЛ}} K_{\text{К}} K_{\text{ИК}})^{\frac{1}{6}}.$$

Дальнейшая работа с этой моделью предполагает ее количественное тестирование на эмпирических данных российских организаций ДПИ, что позволит оценить влияние шести индикаторов, включенных в предложенную модель оценки конкурентоспособности, с учетом финансового инструментария.

Таблица 1

Динамика абсолютных индикаторов российских организаций по добыче полезных ископаемых в 2007–2016 гг.

Table 1

Trends in absolute indicators of Russian mining organizations in 2007–2016

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 к 2007, %
Оборот организаций, млрд руб.	4 602,2	5 285,3	5 060,6	6 248,7	8 267	8 906,1	9 176,5	9 777,3	11 339,1	11 771,1	255,8
Выпуск продукции, млрд руб.	4 382,9	4 972,9	4 748,1	5 950,9	7 360,6	8 356,2	8 892	9 434,4	10 855,5	11 119,7	253,7
Валовая добавленная стоимость, млрд руб.	2 865,5	3 284,6	2 885,4	3 837,4	4 917,9	5 581,1	5 791,6	6 161,5	7 066,1	7 285,8	254,3
Сальдированный финансовый результат, млрд руб.	946,6	849,7	906,7	1 297,9	1 811,2	1 691,2	1 558,1	2 124,3	2 451,5	2 186	230,9
Количество действующих организаций, ед.	8 438	9 136	9 804	10 116	10 539	11 584	12 023	12 623	12 598	18 200	215,7
Доля убыточных организаций, %	31,9	37,6	43,7	38,3	37,4	36,8	43,5	46,6	44,9	29,2	-2,7 п.п.
Основные фонды	4 976,9	6 365,5	7 861,1	9 084,6	10 572,4	12 242,2	14 110	15 733,6	18 518,2	20 707	416,1
Степень износа основных фондов, %	53,4	50,9	49,6	51,1	52,2	51,2	53,2	55,8	55,4	56,1	2,7 п.п.

Источник: Росстат

Source: The Rosstat data

Таблица 2**Динамика удельных показателей доходов, валовой добавленной стоимости и прибыли на одну организацию в 2007–2016 гг.****Table 2****Trends in specific indicators of income, gross value added and return per one organization in 2007–2016**

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 к 2007, %
Доходы	0,545	0,579	0,516	0,618	0,784	0,769	0,763	0,775	0,9	0,934	171,284
Валовая добавленная стоимость	0,34	0,36	0,294	0,379	0,467	0,482	0,482	0,488	0,561	0,578	170,273
Прибыль	0,112	0,093	0,092	0,128	0,172	0,146	0,13	0,168	0,195	0,173	154,651

Источник: авторская разработка по данным Росстата*Source:* Authoring, based on the Rosstat data**Таблица 3****Изменение ключевых индикаторов финансового состояния организаций по добыче полезных ископаемых в 2007–2014 гг.****Table 3****Changes in the key indicators of financial condition of mining organizations in 2007–2014**

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Коэффициент автономии в среднем по России	55,9	50,5	51,6	52,4	50,8	48,2	45,3	40,1
Коэффициент автономии организаций ДПИ	77	64,1	68,2	66,8	65,1	67	56,5	52,9
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в среднем по России	-10,5	-14,7	-18,8	-14,1	-17,1	-25,5	-30,7	-41,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами организаций ДПИ	5,1	-4,7	-11	-13,1	-10,2	-8,6	-23,2	-32,9
Коэффициент текущей ликвидности в среднем по России	1,31	1,29	1,29	1,34	1,36	1,28	1,25	1,21
Коэффициент текущей ликвидности организаций ДПИ	1,7	1,66	1,6	1,73	1,51	1,7	1,51	1,52

Источник: авторская разработка по данным Росстата*Source:* Authoring, based on the Rosstat data

Таблица 4

Нематериальные активы и их место в активах организаций по добыче полезных ископаемых в 2010–2015 гг.

Table 4

Intangible assets and their position in the assets of mining organizations in 2010–2015

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 к 2010, %
Активы, всего, млрд руб.	12 227,8	12 754,2	14 170,7	13 848,9	17 543	20 929,5	171,2
Нематериальные активы, млн руб.	18 454	24 551	38 864	41 980	66 692	95 589	518
Удельный вес нематериальных активов в имуществе, %	0,15	0,19	0,27	0,3	0,38	0,46	–

Источник: авторская разработка по данным Росстата

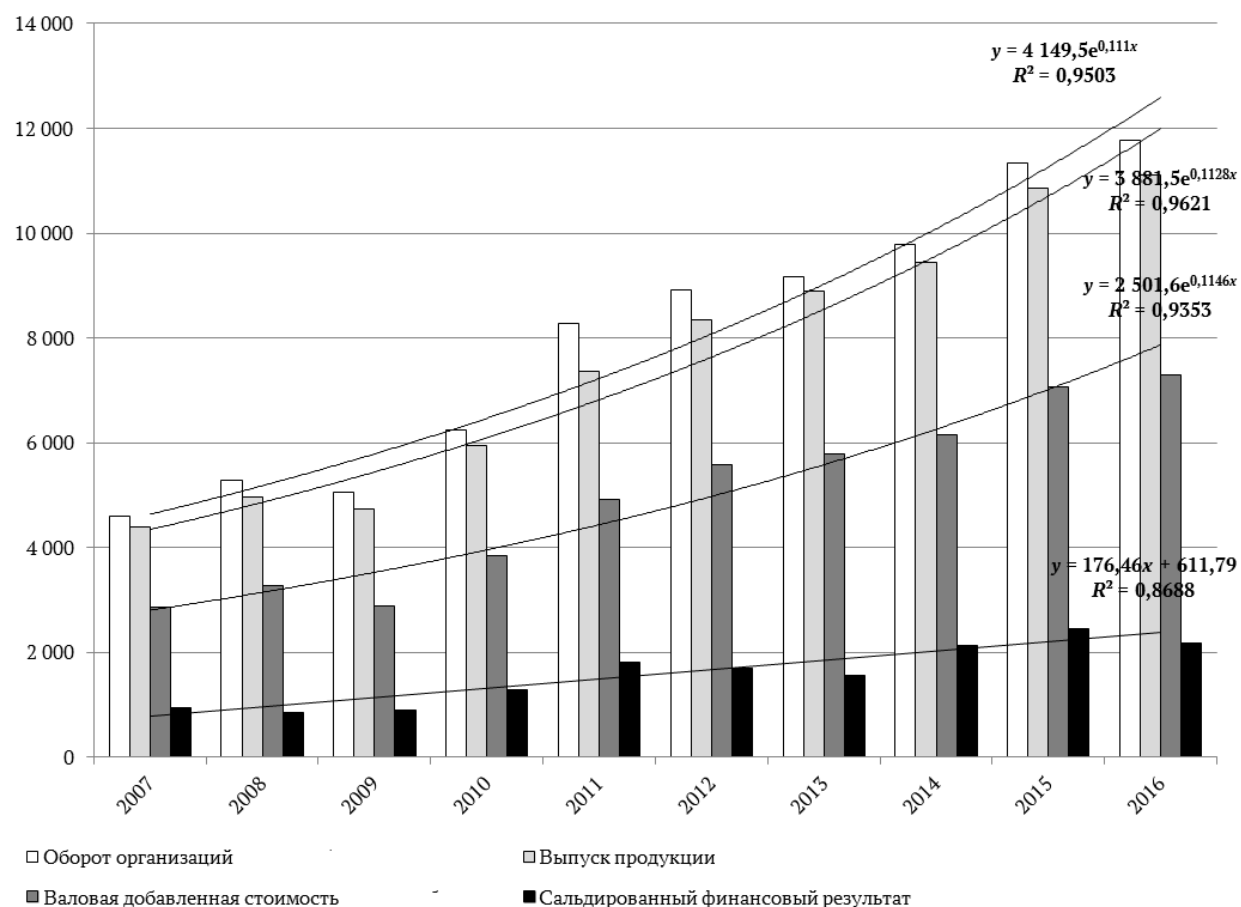
Source: Authoring, based on the Rosstat data

Рисунок 1

Тенденции изменения абсолютных индикаторов роста российских организаций по добыче полезных ископаемых в 2007–2016 гг., млрд руб.

Figure 1

Trends in absolute indicators of growth of Russian mining organizations in 2007–2016, billion RUB



Источник: авторская разработка по данным Росстата

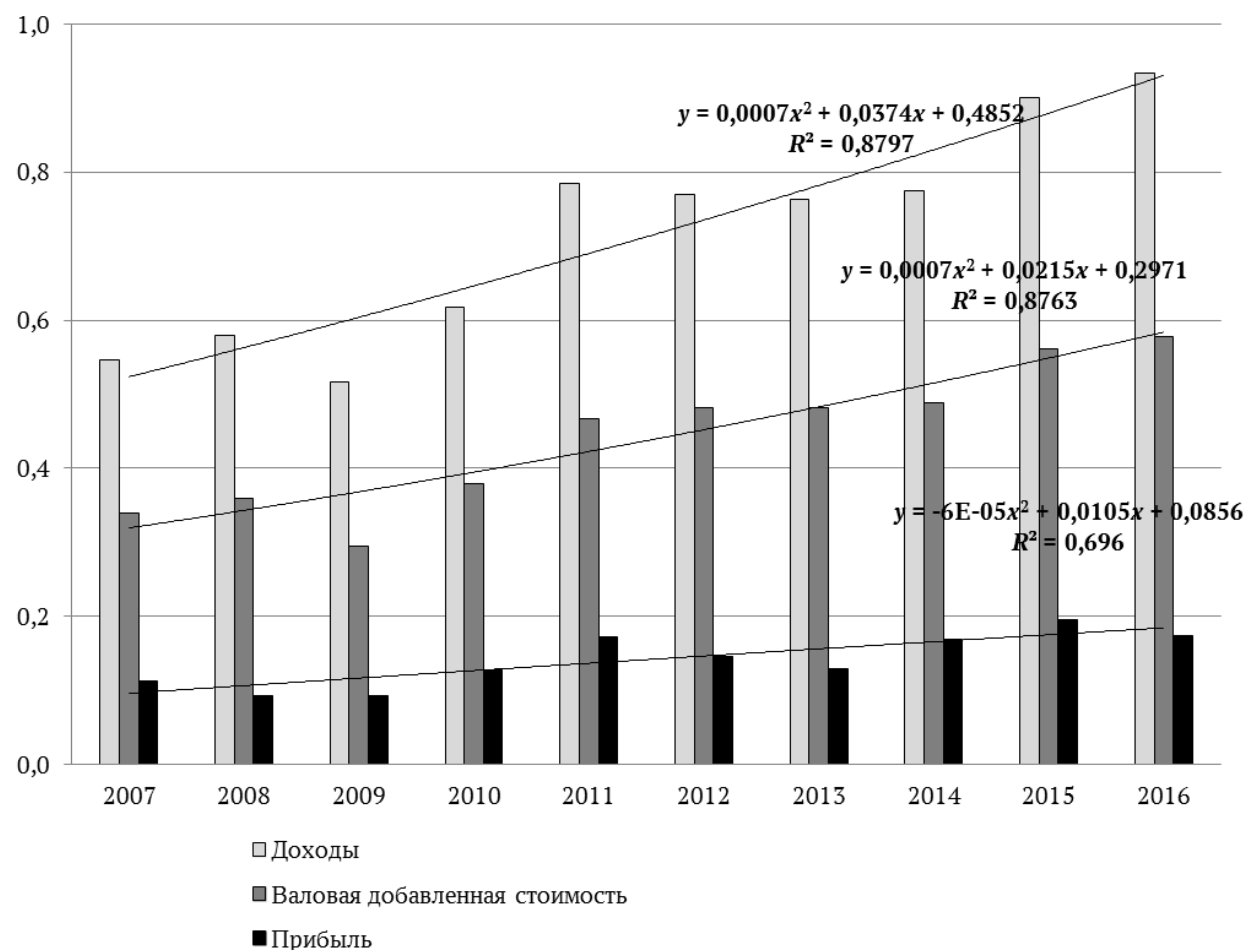
Source: Authoring, based on the Rosstat data

Рисунок 2

Динамика доходов, валовой добавленной стоимости и прибыли на одну организацию по добыче полезных ископаемых в 2007–2016 гг., млрд руб.

Figure 2

Evolution of income, gross value added and return per one mining organization in 2007–2016, billion RUB



Источник: авторская разработка по данным Росстата

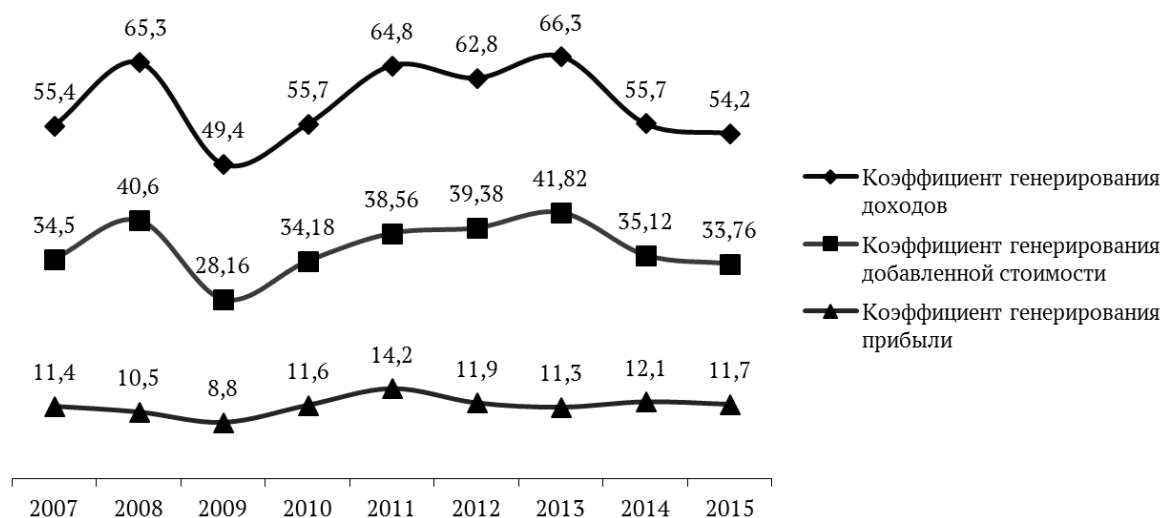
Source: Authoring, based on the Rosstat data

Рисунок 3

Динамика коэффициентов генерирования доходов, добавленной стоимости и прибыли организаций по добыче полезных ископаемых в 2007–2015 гг.

Figure 3

Trends in income-generating factors, added value and return of mining organizations in 2007–2015



Источник: авторская разработка

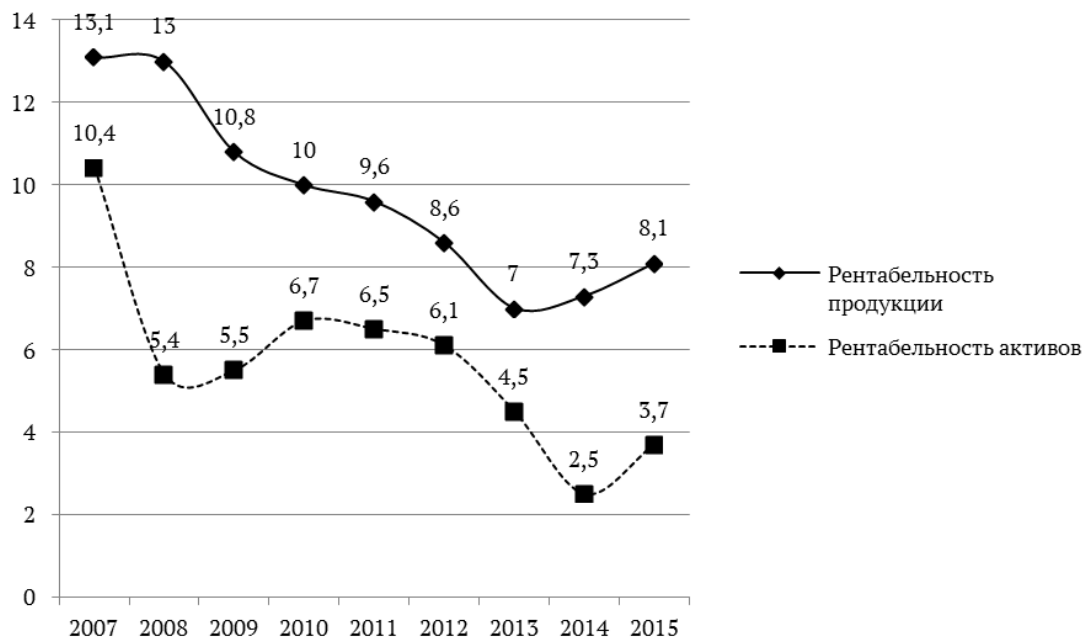
Source: Authoring

Рисунок 4

Динамика показателей рентабельности организаций по добыче полезных ископаемых в 2007–2015 гг.

Figure 4

Trends in profitability of mining organizations in 2007–2015



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Рубин Ю.Б. О конструктивной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2017. Т. 11. № 5. С. 114–129.
2. Слепов В.А., Саруханян Ю.А. Ценовая конкурентоспособность российских товаров и услуг // Финансы и кредит. 2017. Т. 23. Вып. 29. С. 1737–1749.
URL: <https://doi.org/10.24891/fc.23.29.1737>
3. Сигарев А.В., Косов М.Е. Конкурентоспособность торговых сетей на российском рынке розничной торговли продовольствием в условиях экономического спада // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. Т. 9. Вып. 48. С. 50–62.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-torgovyh-setey-na-rossiyskom-rynke-rozничnoy-torgovli-prodovolstviem-v-usloviyah-ekonomicheskogo-spada>
4. Туякова З.С., Черемушников Т.В. Система ключевых показателей результатов деятельности и ее использование при рейтинговой оценке конкурентоспособности телекоммуникационных компаний // Экономический анализ: теория и практика. 2016. Т. 15. Вып. 1. С. 54–68. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-klyuchevykh-pokazateley-rezultatov-deyatelnosti-i-ee-ispolzovanie-pri-reytingovoy-otsenke-konkurentosposobnosti>
5. Митяй О.В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности предприятий агропромышленного комплекса // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 8-1. С. 113–120. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/08/57325>
6. Крыжановская О.А., Вертакова Ю.В. Стратегические ориентиры развития конкурентоспособных отраслей промышленности региона // Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 6. Ч. 1. С. 59–68.
URL: https://swsu.ru/izvestiya/journal/39_1_6_2011.pdf
7. Комарова И.П. Проблемы устойчивой конкурентоспособности компаний компьютерной индустрии // Инновации и инвестиции. 2016. № 8. С. 65–75.
URL: <https://readera.ru/innovatsii-investitsii/2016-8>
8. Овчарук Н.Ю., Прокопьева Е.Л. Механизм формирования конкурентных преимуществ (на примере пищевой отрасли региона) // Региональная экономика: теория и практика. 2017. Т. 15. Вып. 1. С. 101–116. URL: <https://doi.org/10.24891/re.15.1.101>
9. Сопова Е.В., Щербинина Л.Ю. Обзор методик по оценке уровня конкуренции на рынке // Вопросы экономики и управления. 2016. № 3.1. Спецвыпуск. С. 47–49.
URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/31/959/>
10. Боброва В.В., Корабейников И.Н., Бантикова О.И. Методика комплексной оценки развития конкуренции в регионе // Региональная экономика: теория и практика. 2017. Т. 15. Вып. 9. С. 1598–1614. URL: <https://doi.org/10.24891/re.15.9.1598>
11. Дусь Ю.П., Мищенко В.В., Щербаков В.С. Анализ основных факторов, оказывающих влияние на региональную конкурентоспособность // Региональная экономика: теория и практика. 2017. Т. 15. Вып. 4. С. 618–631. URL: <https://doi.org/10.24891/re.15.4.618>
12. Анисимова А.А. Конкурентоспособность налоговой системы в современных условиях: основные факторы и тенденции // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. Т. 9. Вып. 25. С. 47–60. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-nalogovoy-sistemy-v-sovremennyh-usloviyah-osnovnye-factory-i-tendentsii>

13. *Сибирская А.В.* Состояние и перспективы конкурентоспособности финансовых рынков стран ЕАЭС // *Финансы и кредит*. 2017. Т. 23. Вып. 4. С. 201–216.
URL: <https://doi.org/10.24891/fc.23.4.201>
14. *Porter M.E.* The Competitive Advantage of Nations. New York, Free Press, 1998, 896 p.
15. *Каменева Е.А., Хотинская Г.И.* Финансовый инструментарий повышения конкурентоспособности российского бизнеса: постановка проблемы // *Финансовая жизнь*. 2014. № 2. С. 78–84. URL: <http://www.flife-online.ru/upload/iblock/1dd/1dd417990dfd106820b31e92068808b9.pdf>
16. *Саймон Г.А.* Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993. Вып. 3. С. 16–38. URL: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf
17. *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
18. *Дойль П.* Маркетинг, ориентированный на стоимость. СПб.: Питер, 2001. 480 с.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

APPLYING FINANCIAL INSTRUMENTS TO ASSESS THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN MINING ORGANIZATIONS**Viktor M. ZAERNYUK**Russian State Geological Prospecting University, Moscow, Russian Federation
zvm4651@mail.ru
ORCID: not available**Article history:**Received 22 August 2018
Received in revised form
26 September 2018
Accepted 27 December 2018
Available online
29 March 2019**JEL classification:** G30, G32,
M20, M21**Keywords:** competitive
ability, mining, financial
instruments**Abstract****Subject** Financial technologies as an important component of management tools have not yet been properly addressed in numerous studies on competitiveness by domestic authors.**Objectives** The aim of the study is to develop financial instruments for diagnostics and management purposes focusing on competitive growth.**Methods** The methodology of the study rests on systems analysis, statistical, financial and economic, historical, and trend analysis, as well as on principles of systematization and development.**Results** The macro analysis of the mining industry for 2007–2016 showed that the growth of key economic indicators due to inadequate management leads to accumulation of risks of financial instability. This cannot but adversely affect the competitiveness of Russian mining companies and target markets. The paper underpins the methodology for empirical study and defines drivers of competitiveness. I offer a resulting integral indicator, which characterizes competitiveness both for the entire industry and an individual enterprise.**Conclusions** The strengths of the financial model of mining company competitiveness include large-scale and dynamic generation of income and value added. The weaknesses of the model are high costs and low efficiency. They trigger accumulation of short-term and long-term financial risks at the system level, underestimation of market instruments for creating the value and intangible component of capital.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Zaernyuk V.M. Applying Financial Instruments to Assess the Competitiveness of Russian Mining Organizations. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2019, vol. 18, iss. 3, pp. 462–478.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.3.462>**References**

1. Rubin Yu.B. [On the constructive theory of competition]. *Sovremennaya konkurentsia = Journal of Modern Competition*, 2017, vol. 11, no. 5, pp. 114–129. (In Russ.)
2. Slepov V.A., Sarukhanyan Yu.A. [Price competitiveness of Russian goods and services]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2017, vol. 23, iss. 29, pp. 1737–1749. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/fc.23.29.1737>
3. Sigarev A.V., Kosov M.E. [Competitiveness of retail networks in the Russian market of food retail during the economic downturn]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, vol. 9, iss. 48, pp. 50–62.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-torgovyh-setey-na-rossiyskom-rynke-roznichnoy-torgovli-prodovolstviem-v-usloviyah-ekonomicheskogo-spada> (In Russ.)

4. Tuyakova Z.S., Cheremushnikova T.V. [The Key Performance Indicators System and its Use in the Rating of Telecommunications Companies' Competitiveness]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* = *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2016, vol. 15, iss. 1, pp. 54–68.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-klyuchevykh-pokazateley-rezultatov-deyatelnosti-i-ee-ispolzovanie-pri-reytingovoy-otsenke-konkurentosposobnosti> (In Russ.)
5. Mityai O.V. [Marketing instruments of increase of competitiveness of enterprises of agroindustrial complex]. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii*, 2015, no. 8-1, pp. 113–120.
(In Russ.) URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/08/57325>
6. Kryzhanovskaya O.A., Vertakova Yu.V. [Strategic Reference Points of Development of Competitive Industries of Region]. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta* = *Proceedings of the South-West State University*, 2011, no. 6, part 1, pp. 59–68.
URL: https://swsu.ru/izvestiya/journal/39_1_6_2011.pdf (In Russ.)
7. Komarova I.P. [Challenge of sustainable competitiveness of companies in the computer industry]. *Innovatsii i investitsii* = *Innovation and Investment*, 2016, no. 8, pp. 65–75.
URL: <https://readera.ru/innovatsii-investitsii/2016-8> (In Russ.)
8. Ovcharuk N.Yu., Prokop'eva E.L. [A mechanism of formation of competitive advantages: A regional food industry case study]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika* = *Regional Economics: Theory and Practice*, 2017, vol. 15, iss. 1, pp. 101–116. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/re.15.1.101>
9. Sopova E.V., Shcherbinina L.Yu. [Review of methods for assessing the level of competition in the market]. *Voprosy ekonomiki i upravleniya*, 2016, no. 3.1, pp. 47–49.
URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/31/959/> (In Russ.)
10. Bobrova V.V., Korabeinikov I.N., Bantikova O.I. [A methodology for the integrated assessment of the development of competition in the region]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika* = *Regional Economics: Theory and Practice*, 2017, vol. 15, iss. 9, pp. 1598–1614. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/re.15.9.1598>
11. Dus' Yu.P., Mishchenko V.V., Shcherbakov V.S. [An analysis of main factors influencing the regional competitiveness]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika* = *Regional Economics: Theory and Practice*, 2017, vol. 15, iss. 4, pp. 618–631. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/re.15.4.618>
12. Anisimova A.A. [Tax system competitiveness under current conditions: Key factors and trends]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya* = *Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, vol. 9, iss. 25, pp. 47–60. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-nalogovoy-sistemy-v-sovremennykh-usloviyah-osnovnye-factory-i-tendentsii> (In Russ.)
13. Sibirskaya A.V. [Status and prospects for competitiveness of the EAEU financial markets]. *Finansy i kredit* = *Finance and Credit*, 2017, vol. 23, iss. 4, pp. 201–216. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/fc.23.4.201>
14. Porter M.E. *The Competitive Advantage of Nations*. New York, Free Press, 1998, 896 p.
15. Kameneva E.A., Khotinskaya G.I. [Financial instruments of competitiveness of Russian business: problem statement]. *Finansovaya zhizn'* = *Financial Life*, 2014, no. 2, pp. 78–84.
URL: <http://www.flife-online.ru/upload/iblock/1dd/1dd417990dfd106820b31e92068808b9.pdf>
(In Russ.)

16. Simon H.A. [Rationality as Process and as Product of Thought]. *THESIS*, 1993, iss. 3, pp. 16–38.
URL: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf
17. Brooking A. *Intellectual'nyi kapital: klyuch k uspekhu v novom tysyacheletii* [Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise]. St. Petersburg, Piter Publ., 2001, 288 p.
18. Doyle P. *Marketing, orientirovannyi na stoimost'* [Value-based Marketing: Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value]. St. Petersburg, Piter Publ., 2001, 480 p.

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.